sofréco

OUTILS DE GESTION ET D’ACCOMPAGNEMENT DES EXPLOITATIONS AGRICOLES FAMILIALES

Tome 4 : Outils de prévision

Programme d’Appui aux Dynamiques Productives

Date : octobre 2001

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES 1

1. DEFINITION 2

2. LES DIFFERENTS OUTILS DE PREVISION 2

2.1. PLAN DE CAMPAGNE 2

2.2. BUDGET DE TRESORERIE 9

2.3. COMPTE D’EXPLOITATION PREVISIONNEL 13

2.4. FICHE PARCELLAIRE DE PREVISION ET DE REALISATION DES OPERATIONS CULTURALES 15

1. DEFINITION

Ce sont des outils qui sont des repères ou un tableau de bord qui donnent des informations sur le déroulement des activités (technique et financières) à mener au cours d’un exercice.

1. LES DIFFERENTS OUTILS DE PREVISION
   1. PLAN DE CAMPAGNE

* Définition

C’est un outil de planification, un tableau bord de l’exploitant pour la réalisation des activités et opérations agricoles en vue d’atteindre les objectifs de production préalablement définis au cours d’une période donnée.

C’est un schéma directeur qui permet à un exploitant agricole d’atteindre ses objectifs de production au cours d’une période donnée.

* La période de réalisation

La période probable l’élaboration d’un plan de campagne se situe avant le démarrage des activités agricoles (de préférence 2 à 3 mois avant le démarrage effectif des activités).

Les résultats d’une année (n) de réalisation du plan de campagne seront utilisés comme biens ou ressources au cours de l’année (n+1).

* Identification et définition des concepts clés

**Objectifs de production** : ce sont des ambitions de productions agricoles pour satisfaire un certain nombre de besoins ;

**Objectif quantitatif** : c’est et le volume ou quantité de production à atteindre au cours d’une période donnée ;

**Ressources** : c’est l’ensemble des biens et/ou services nécessaires à la réalisation des activités (tout ce qu’il faut pour mettre en œuvre une activité) ;

**Calendrier agricole** : c’est la situation des différentes opérations culturales dans le temps ;

**Plan de financement** : définit les sources, les modalités, les périodes, et les montants des ressources nécessaires à la mise en œuvre de la campagne agricole ;

**Besoin d’exploitation** : c’est l’ensemble des besoins qui sont directement liés à l’exploitation ;

**Besoin hors d’exploitation** : c’est l’ensemble des besoins qui sont directement liés à l’exploitant et à sa famille.

* Utilités

Le Plan de Campagne permet de prendre des dispositions pour avoir les moyens nécessaires afin d’atteindre les objectifs qu’on s’est fixé.

* Limite
* Le plan de campagne ne garantit pas la réalisation des activités.
* Le plan de campagne peut être réajusté à tout moment.
* Mode de construction et de remplissage
* Identification de l’Exploitant

C’est l’ensemble des informations qui permettent de connaître l’exploitant (nom et prénoms), la situation géographique de l’exploitation et les objectifs au démarrage de la campagne. Il se présente comme suit :

**CAMPAGNE 200 …. 200…..**

**Identification de l’exploitant**

Nom de l’exploitation : Numéro de l’exploitation :

Nom de l’exploitant : Prénom :

Commune : Localité :

Nombre de bouche à nourrir :

Objectifs spécifiques visés pour l’année :

* Fixation des objectifs de production :

Elle regroupe l’expression et l’évaluation des besoins de l’exploitant, de sa famille et de l’exploitation (besoins d’exploitation, besoins hors exploitation). Pour y arriver les informations contenues dans le tableau de flux mensuels de trésorerie devront être utilisées comme données de base et seront réactualisées suivant l’évolution du coût de vie du milieu de producteur.

* Fixation des objectifs quantitatifs de production
* Choix des spéculations (culture) ;
* Superficie à emblaver ;
* Rendement attendu ;
* Finalité de la production : il s’agit d’estimer par rapport à la production les quantités qui sont destinées à l’autoconsommation, aux dons et à la vente.

*NB : suivant les localités données les exploitants vont s’adapter au régime climatique. Par exemple il n’y a pas deux saisons donc ce tableau se résumera à une seule saison lors du remplissage.*

**Modèle de Présentation**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **SAISON** | **CULTURES/**  **SPECULATIONS** | **Superficie à emblaver (Kanti ou ha ou planche)** | **Numéro de**  **Parcelles** | **Rendement Attendu** | **Finalité de la production** | | |
| **Part pour autoconsommation** | **Part pour don** | **Part pour**  **vente** |
| Grande saison |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Petite et contre saison |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

* Identification et évaluation des besoins
* Matériels et équipements ;
* Main d’œuvre et différents types d’intrants (les catégories de main d’œuvre et les différents types d’intrant) ;
* La synthèse de l’évaluation de ces besoins débouche sur les besoins financiers (argent) de l’exploitation.

**Modèle de Présentation ressources matérielles**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Matériels** | **Acquisition** | | | | **Réparation** | | |
| **Quantité** | **Coût** | **Lieux** | **Période** | **Coût** | **Lieux** | **Période** |
| Houes |  |  |  |  |  |  |  |
| Coupe-coupe |  |  |  |  |  |  |  |
| Pulvérisateur |  |  |  |  |  |  |  |

**Modèle de Présentation ressources humaines et utilisation des intrants**

CAMPAGNE 200…. 200….

Parcelle : A Culture : Maïs Variété : DMR Superficie : 2ha Rendement :attendu : 1t/ha

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Opérations Culturales | Nbre d’HJ prévu | Intrants | | | Main d’œuvre (mo) à utiliser | | |
| Qtité | Coût | Fournis  seur | Type de main d’œuvre | Coût de la MO rémunérée | Valorisation de la MO non rémunérée |
| Défrichement / Désherbage | 10 |  |  |  | SO | 15 000 |  |
| Nettoyage du terrain | 04 |  |  |  | MOF | 0 | 5 000 |
| Labour et confection planches |  |  |  |  |  |  |  |
| Achat de semence |  | 50 | 25 000 | CeCPA |  |  |  |
| Achat de produit Phyto. |  |  |  |  |  |  |  |
| Achat d’engrais |  |  |  |  |  |  |  |
| Pépinière et entretien |  |  |  |  |  |  |  |
| Repiquage |  |  |  |  |  |  |  |
| Arrosage |  |  |  |  |  |  |  |
| Sarclage ou binage |  |  |  |  |  |  |  |
| Epandage d’engrais |  |  |  |  |  |  |  |
| Traitement phytosanitaire |  |  |  |  |  |  |  |
| Récolte et transport |  |  |  |  |  |  |  |
| commercialisation |  |  |  |  |  |  |  |
| Autres activités (A préciser) |  |  |  |  |  |  |  |

Les besoins financiers estimés de l’exploitation s’équivalent à l’ensemble des besoins matériels, des intrants et de la main d’œuvre.

* Evaluation des besoins hors exploitation au cours de la campagne :

Les besoins hors exploitation de l’année (n-1) seront réactualisés selon le coût de vie du milieu d’intervention.

Par exemple les rubriques suivantes seront prises en compte :

* Alimentation ;
* Santé ; Loisirs ;
* Cérémonies ;
* Education ;
* Habillement ;
* Dettes ;
* Don ;
* Etc.

A chaque rubrique correspond un montant. Pour y arriver, l’exploitant se réfère aux données de l’année antérieure à laquelle il opère des réajustements suivant ses objectifs. La somme totale représente les besoins hors exploitation.

Les besoins en argent = besoins de l’exploitation + besoins hors exploitation (A1).

* Plan de financement

Il s’agira ici d’évaluer l’apport personnel de l’exploitant, c'est-à-dire ses avoirs : Caisse ; Banque ; Créance ; Stock : production, approvisionnement (pour le stock de production, la quantité destinée à l’autoconsommation, les dons, les pertes devront être déduites du stock initial).

L’exploitant pourra recevoir : des dons ; des subventions ; des tontines et autres.

Le total des apports personnels et les biens à recevoir seront valorisés (A2).

L’exploitant pour prétendre réaliser son plan de campagne devra comparer les montants correspondants aux besoins en argent (A1) et à l’apport personnel (A2).

*Premier niveau de comparaison*

Si A2 ≥ A1 l’exploitant est en mesure de réaliser les activités inscrites du plan de campagne

*Deuxième niveau de comparaison*

Si A2 < A1 cela signifie que l’exploitant aura des difficultés pour financer les activités inscrites dans le plan de campagne. Il faut donc revoir à la baisse ses objectifs de production ou faire recours aux crédits.

* Identification et évaluation des sources possibles de crédits :

L’exploitant va rechercher des sources potentielles de financement pour financer certains postes de son plan de campagne :

* Les crédits intrants (parcourir les OP et voit les opportunités existante) ;
* Crédits fournisseurs (possibilité d’acheter les intrants à crédits et rembourser après ;
* Avance sur culture (possibilité de bénéficier des services d’une main d’œuvre pour exécuter des travaux) ;
* Crédits ouvriers (payer à la fin de la Campagne).

Après cette exploration, l’exploitant fera la synthèse des possibilités de crédits (A3). L’exploitant reprend la même démarche de comparaison pour voir après l’intégration des possibilités de crédits s’il pourra réaliser son Plan de Campagne.

*Premier niveau de comparaison* :

Si (A2 + A3) ≥ à A1 alors le plan de campagne pourra être mis en œuvre ;

Si (A2 + A3) <A1 alors il faudrait revoir à la baisse les objectifs de production ou recourir à une institution financière. Dans cette condition le producteur devra calculer le gap : G = A1 - (A2 + A3).

* Mobilisation du gap :

Rechercher les Institutions de Micro Financières (IMF) et les conditions préalables pour bénéficier d’un emprunt.

* Calendrier agricole

Il existe deux techniques d’élaboration du calendrier agricole :

Faire une légende des cultures et des opérations culturales (lister les opérations, les activités et faire leur légendes)

Concevoir le tableau et y inscrit les périodes des opérations culturales.

Exemple : Nettoyage (Ne) ; Labour (La) ; Semis (Se) ; Démariage (De) ; Sarclage (Sa) ; Fumure (Fu) ; Traitement (Tr) ; Récolte (Re) ; Ramassage (Ra) ; Sarclo-buttage (Sb).

**Modèle de Calendrier Cultural (avec quelques exemples)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Périodes** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Spéculations | Mars | | Avril | | Mai | | Juin | | Juillet | | Août | | Septembre | | Octobre | | Novembre | | | Décembre | | | Janvier | | Février | |
| Coton |  |  | Ne |  |  | La | La Se | Fu Sa |  |  | Fu Sb Tr | Tr | Tr | Tr |  |  |  | Re | Re | |  |  | |  |  |  |
| Maïs |  |  | Ne |  |  |  |  |  |  |  | Sa Fu |  |  |  |  |  |  | Re |  | |  |  | |  |  |  |
| Niébé |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  | |  |  |  |
| Soja |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  | |  |  |  |
| Manioc |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  | |  |  |  |

* 2. BUDGET DE TRESORERIE
* Définition

C’est la ventilation des ressources en termes de flux monétaires au cours d’un exercice/campagne agricole. Comme le Plan de Campagne, il est toujours prévisionnel et prend en compte la prévision des encaissements et décaissements mois par mois.

Il est apparenté au tableau des flux mensuels de trésorerie, dont l'agriculteur doit se servir dans sa réflexion.

* La période de réalisation

Le budget de trésorerie est un outil complémentaire du Plan de Campagne. L’exploitant devra le réaliser au même moment que le Plan de Campagne. La période probable d’élaboration du budget de trésorerie se situe avant le démarrage des activités agricoles (de préférence 2 à 3 mois avant le démarrage effectif des activités agricoles).

* Identification et définition des concepts clés

**Budget** : c’est la ventilation de ressources disponibles pour la mise en œuvre d’un programme ou d’une activité. Il prévoit pour un exercice/campagne agricole toutes les entrées d’argent et les sorties d’argent relatives à la mise en œuvre d’un programme ou d’une activité ;

**Trésorerie** : c’est le flux ou mouvement d’argent au cours de l’exercice/campagne agricole ;

**Budget d’investissement** : c’est la prévision des ressources financières destinées à la réalisation des investissements (équipement, matériels, biens et services) ;

* Utilités

Le budget de trésorerie présente les montants encaissés et décaissés aux périodes souhaitées. C'est la traduction des choix techniques et financiers de l'entreprise.

C'est un outil essentiel pour la conduite de l'exploitation agricole, car il permet d'anticiper ou de repousser un décaissement en fonction des encaissements, de limiter certaines dépenses, de prévoir un investissement, etc.

* Limites
* Il ne garantit pas la réalisation des prévisions ;
* L'agriculteur doit maîtriser ses chiffres pour bâtir un budget de trésorerie cohérent ;
* Le budget de trésorerie ne constitue pas une fin en soit, ce n'est qu'un tableau de bord dont le producteur doit pouvoir se démarquer en cas d'imprévus.
* Mode de construction et de remplissage

A partir des données du plan de campagne, on établit :

* une liste des ventes prévues,
* une liste des achats et dépenses nécessaires au fonctionnement de l'exploitation,
* une liste des autres décaissements et des autres encaissements.

Ceci nous permet de construire le budget de trésorerie.

* Mécanisme de réalisation

**1ère étape** : connaître l’activité ou le programme à mettre en œuvre (Plan de Campagne agricole) ;

**2ème étape** : connaître les différentes rubriques (les différentes sources d’entrées et de sorties d’argent) du budget de trésorerie ;

**3ème étape** : confection d’un tableau à double entrée mettant en relief les rubriques et les périodes d’entrées et de sorties d’argent.

**Modèle de présentation du Budget de Trésorerie**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Périodes** | | | | | | | | | | | | | |
| Libelle | Jan. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Juin | Juil | Août | Sept | Oct | Nov | Déc | **Total** | |
| Entrées Prévues |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Recette Coton |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Recette Maïs |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Créances |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Emprunt |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Retrait banque |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| **TOTAL** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | |
| Libelle |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |
| Soties Prévues |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |
| Achat Outils |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |
| PF Loisir |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |
| PF Santé |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |
| PF Habillement |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |
| PF Alimentation |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |
| Don |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |
| MO |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |
| Total Sorties |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |
| Solde |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |
| **SOLDE CUMULE** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |

A partir du budget de trésorerie, nous pouvons estimer le besoin en fond de roulement (BFR) de l'exploitation.

* Définition

Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) correspond à l'argent nécessaire pour financer le fonctionnement de l'entreprise à certaines périodes de l'année (périodes pendant lesquelles les entrées d'argent ne couvrent pas les sorties d'argent). Il résulte du décalage dans le temps entre le moment où les charges sont engagées et celui où les produits correspondants sont encaissés.

Grâce à son budget de trésorerie, l’agriculteur peut prévoir la période où son Besoin en Fonds de Roulement sera le plus important. Le BFR indique le moment où le financement de ses activités sera le plus critique.

* Utilités

Cet outil accompagne l'agriculteur dans sa prise de décision. Il lui permet de savoir s’il a la possibilité, financièrement parlant, de réaliser ses projets ;

L'agriculteur doit alors chercher les moyens de financer son BFR, généralement par l'emprunt.

* Limites

Connaître son besoin en fonds de roulement ne garantit pas à l'agriculteur, qu'il pourra le financer.

**Mode de calcul**

**Le BFR** se calcule en cumulant les soldes mensuels de trésorerie, constatés à la fin de chaque mois.

Exemple de calcul d’un solde de trésorerie

Solde de trésorerie à la fin du mois de mars = total des encaissements du mois de mars – Total des décaissements du mois de mars.

Ceci représente la différence entre l’argent qui rentre dans la caisse et celui qui sort durant le mois de mars.

Quand le solde est négatif, cela veut dire que l’agriculteur a décaissé plus d’argent durant le mois qu’il n’en a encaissé.

Exemple de calcul d’un solde cumulé de trésorerie

Solde cumulé de trésorerie à la fin du mois de mars = Solde de trésorerie de janvier + Solde de trésorerie de février + Solde de trésorerie de mars.

Pour que l’exploitation puisse survivre, il faut que sa disponibilité en caisse lui permette de couvrir les besoins de chaque mois. On va donc chercher à prévoir, dans notre budget, le mois où la situation de caisse sera la plus difficile. Ce mois est celui où le solde de trésorerie cumulé négatif est le plus élevé. Ensuite, il faudra prévoir dans le budget, les financements possibles pour compenser ce montant, qui correspond au Besoin en Fonds de Roulement prévisionnel maximal.

Exemple de calcul à partir du budget de trésorerie

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Janvier** | **Février** | **Mars** | **Avril** | **Mai** | **Juin** |
| Entrée | 60 000 | 20 000 | 30 000 | 10 000 | 100 000 | 80 000 |
| Sortie | 40 000 | 50 000 | 40 000 | 60 000 | 30 000 | 60 000 |
| Solde mensuel de trésorerie | 20 000 | - 30 000 | - 10 000 | - 50 000 | 70 000 | 20 000 |
| Solde cumulé | 20 000 | - 10 000 | - 20 000 | - 70 000 | 0 | 20 000 |

Sur cette période de l’année, le BFR maximal est celui du mois d’avril. C’est à ce moment-là que l’on trouve le solde de trésorerie cumulé négatif le plus important.

**BFR = - 70 000 fcfa**

* 1. COMPTE D’EXPLOITATION PREVISIONNEL
* Définition

C’est un outil de synthèse qui prévoit le "film" résumant les activités de l'exploitation au cours d'un exercice (12 mois).

Le compte d’Exploitation Prévisionnel est constitué des mêmes rubriques que le compte d’Exploitation Classique. Il représente la prévision des charges et produits pour l'année à venir. En un mot, il permet de déterminer le résultat prévisionnel.

* Identification et définition des concepts clés

Tous les concepts utilisés dans le calcul de Compte de d’Exploitation classique sont valables pour l’établissement du Compte de d’Exploitation Prévisionnel. Sauf que dans le calcul du produit d’activité, la quantité récolté est prévisionnelle et le prix unitaire également est à déterminer (prévisionnel).

* Utilités

Suite au compte de résultat prévisionnel, l'exploitant peut juger de la pertinence de ses choix ;

Il est dispensable Plan d’affaire dans le montage des plans d’affaire.

Il permet également de prévoir la rentabilité d’une culture ou l’ensemble des activités de l’exploitation.

Le Compte d’Exploitation Prévisionnel permet de prévoir la ressource financière qui sera dégagée au cours d'un exercice.

* Limites

Pour établir un bon compte d’Exploitation Prévisionnel, le producteur doit estimer au plus juste les évolutions de prix sur les marchés et être :

* Raisonnablement pessimiste pour l'évaluation de son produit d'activité,
* Raisonnablement optimiste pour l'évaluation de ses charges.

Tout comme de Compte d’Exploitation classique, l’élaboration et la lecture du Compte d’Exploitation Prévisionnel sont compliqués pour les agriculteurs qui sont, en général, plus sensibles à une présentation basée sur les flux physiques et financiers de leur exploitation.

* Mode de construction et de remplissage

La démarche est analogue à celle de l’établissement du Compte d’Exploitation classique. Mais l’exploitant devra se mettre dans une situation de prévision car c’est lui-même qui doit bâtir le résultat en s’inspirant sur les données des campagnes antérieures.

**Modèle de présentation de Compte d’Exploitation (CE)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **DONNEES GENERALES** | | | | |
| Nom producteur |  | Campagne |  | |
| Numéro parcelle |  | Saison |  | |
| Type de zone |  | Culture |  | |
| Village |  | Superficie |  | |
| **CHARGES** | | **MONTANT** | **PRODUITS** | **MONTANT** |
| Charges Opérationnelles | |  | Quantité totale récolté (prévisionnelle) |  |
| - Dépense en semences | |  | Prix unitaire (à déterminer) |  |
| - Dépense en Produits phytosanitaires | |  | Valeur prévisionnelle de la production ou Produit d’activité |  |
| - Dépense en Main d’oeuvre | |  |  |  |
| - Dépense en transport | |  |  |  |
| - Dépense en énergie | |  |  |  |
| Charges de structures spécifiques | |  |  |  |
| - Un salarié permanent sur une culture | |  |  |  |
| - Amortissement d'un outil qui ne sert qu'à une production | |  |  |  |
| Charges de structure communes | |  |  |  |
| - Amortissement du matériel à usage général | |  |  |  |
| - Salariés permanent (gardiens) | |  |  |  |
| - Frais financiers (intérêts versés pour un emprunt à court terme) | |  |  |  |
| Charges Supplétives | |  |  |  |
| - Valorisation du travail familial (RE et MOF) | |  |  |  |
| - valorisation du travail d’entraide | |  |  |  |
| - Valorisation de la rente foncière | |  |  |  |
| Charges Financières | |  | Produits Financiers |  |
| - Intérêts payés sur crédit de campagne | |  | - intérêts reçus, un prêt, épargne |  |
| - Taxes et impôts divers | |  |  |  |
| Sous-total Charges | |  | Sous-total Produits |  |
| Bénéfice | |  | Perte |  |
|  | |  |  |  |
| **TOTAL CHARGES** | |  | **TOTAL PRODUITS** |  |

**Mode de calcul**

Pour construire le compte de résultat prévisionnel, les différentes sources d'informations sont :

* le plan de campagne,
* le budget de trésorerie,
* les résultats des années précédentes.

Pour estimer les produits d'activité, nous pouvons utiliser la formule suivante :

**Produit d’activité = quantité récoltée prévue x prix unitaire à déterminer**

**Résultat Prévisionnel = Total des Produits - Total des Charges**

**Résultat Prévisionnel à l’hectare = (Total des Produits - Total des Charges)/Superficie**

* 1. FICHE PARCELLAIRE DE PREVISION ET DE REALISATION DES OPERATIONS CULTURALES
* Définition

La fiche parcellaire de prévision et de réalisation des opérations culturales est une fiche spécifique conçue pour accompagner préférentiellement les producteurs d’ananas et les maraîchers. Elle permet de collecter toutes les informations techniques nécessaires et relatives à une spéculation et ceci sur parcelle donnée.

Cette fiche a pour objectif de prévoir et de suivre dans le temps les opérations culturales;

**Modèle de fiche de prévision et de réalisation des opérations culturales.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° Exploitation |  |  | N° Parcelle |  |  |  |
| Surface de la parcelle |  |  | Nombre de rejets |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° | Periode : mois/année | Défrichement | Essouchage | Labour | Planting | Sarclage | Epandage urée | Epandage sulfate de K | Traitement phytosanitaire | Ethrellage | Récolte | Rabattage | Récolte rejet | Observations |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Légende

Prévision : X Prévision et Réalisation : Réalisation sans prévision :

* Objectifs de la Fiche de prévision et réalisation des opérations culturales :

De façon opérationnelle cette Fiche a pour objectifs de :

* permettre la prévision de toutes les opérations culturales depuis la préparation du sol jusqu’à la récolte du produit et des rejets (cas de l’ananas) ;
* se positionner sur un marché dès le démarrage des activités sur la parcelle ;
* prévoir les périodes d’utilisation des facteurs de production comme la main d’œuvre et les intrants et de travailler pour respecter les prévisions ;
* enregistrer les périodes de réalisation et les justifier ;
* aider les producteurs dans le diagnostic des résultats obtenus.
* Mode d’utilisation

On commence l’utilisation de cet outil dès la prévision dans c'est-à-dire à l’établissement du plan de campagne d’une nouvelle parcelle. La prévision est marquée par des croix dans les cases correspondantes à l’opération et à la période de réalisation.

A la fin de chaque mois on vérifie si les opérations prévues sont réalisées et on projette celles du mois à venir. La réalisation est marquée par des ronds qui entourent la croix si l’activité est réalisée dans la période prévue et par des ronds simples si elle a été décalée pour une raison quelconque. En cas de décalage, il est important de mentionner dans la colonne "observation correspondante" les raisons qui sous-tendent ce décalage.